



Centrum Innowacji
Prolearning MICHAŁ
KOŁODZIEJCZYK



Strategie podczas negocjacji dla branży FMCG (fast-moving consumer goods)

Numer usługi 2017/03/17/11943/47798

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 0 h

📅 20.03.2017 do 31.03.2027

1 968,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

0,00 PLN brutto/h

0,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	30-03-2027
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	0

Cel

Cel edukacyjny

Nabycie/ wzmocnienie umiejętności: wyznaczania realistycznych celów negocjacyjnych, przygotowywania struktury spotkania adekwatnej do celu negocjacyjnego i przyjętej strategii, dobierania strategicznego zespołu negocjacyjnego i przydzielanie roli poszczególnym jego członkom, rozpoznania strategii negocjacyjnej i taktyk przyjętych przez adversarza podczas negocjacji, dostosowania struktury rozmowy do strategii i taktyki przyjętej przez adversarza; Poznanie możliwych strategii i taktyk negocjacyjnych.

Kwalifikacje

Program

1 dzień szkoleń,

- Zdefiniowanie pojęcia negocjacji;
- Określenie etapów negocjacji.
- Wprowadzenie pojęcia celu negocjacji;
- Wyznaczenie celu negocjacji w zadanych przykładach

- Dyskusja dotycząca zasadności postawienia takiego a nie innego celu
- Przedstawienie dwóch podejść do negocjacji - jako gry o sumie zerowej i niezerowej
- Uczestnicy wiedzą, kiedy sytuacje negocjacyjne umożliwiają osiągnięcie sytuacji „win-win”, a kiedy wymuszają wynik „wygrany – przegrany”
- Wprowadzenie pojęcia Strategii negocjacyjnej
- Wprowadzenie rozróżnienia na: negocjacje miękkie, twarde, w stylu Harvardzkim.
- Analiza szans i zagrożeń wynikających z przyjęcia określonej strategii negocjacyjnej
- wprowadzenie pojęć ZOPA i BATNA;
- Ćwiczenie dla uczestników – wyznaczanie strefy porozumienia i alternatywy dla porozumienia.
- Dyskusja zogniskowana: korzyści i koszty stosowania BATNA i ZOPA
- Przekonanie uczestników do wyznaczania strefy porozumienia i alternatywy dla porozumienia w procesie przygotowania do negocjacji;
- Określenie roli przygotowania do negocjacji i niezbędnych do wykonania czynności;
- Wprowadzenie checklisty – co zrobić przed rozpoczęciem negocjacji;
- Wykonanie zadania analitycznego z wykorzystaniem dostępnych danych i checklisty.
- Zapoznanie Uczestników z 12 najpopularniejszymi taktykami negocjacyjnymi;
- Zapoznanie Uczestników z kontr taktykami pozwalającymi odzyskać kontrolę nad przebiegiem negocjacji

2 dzień szkoleń:

- Diagnoza indywidualnego stylu negocjacji przy użyciu testu Thomasa Kilmana;
- Określenie potencjalnego wpływu indywidualnego stylu negocjacyjnego na przebieg rozmów.
- Zapoznanie uczestników ze sposobem planowania spotkania;
- Przedstawienie przez trenera kryteriów doboru składu zespołu negocjacyjnego z uwzględnieniem przyjętej strategii i potencjalnych taktyk negocjacyjnych;
- Zadanie w podgrupach – dobór członków zespołu negocjacyjnego
- Przygotowanie przez uczestników potencjalnego planu spotkania
- Manipulacja w negocjacjach- wprowadzenie pojęcia manipulacji
- Omówienie innych form wywierania wpływu w negocjacjach (m.in. oddziaływania za pośrednictwem strachu, manipulacji temperaturą, uwodzenia, faktów dokonanych, miejsca, przewagi liczebnej, głodu/pragnienia);
- Wprowadzenie przez trenera pojęcia informacji zwrotnej;
- Przećwiczenie przez uczestników tworzenia informacji zwrotnej na podstawie poznanej struktury
- Przećwiczenie przez uczestników udzielania informacji zwrotnej w stosunku do zachowania kolegów/koleżanek w przykładowych scenkach negocjacyjnych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 968,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	0,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

Klientów indywidualnych prosimy o kontakt z Centrum Innowacji ProLearning, w celu uzyskania bieżącego harmonogramu szkolenia. Istnieje możliwość dostosowania się pod preferencje terminowe Klienta.

Adres

Jana Matejki 62/
Poznań
woj. wielkopolskie

Kontakt



Magdalena Płachytka

E-mail marketing@prolearning.pl

Telefon +48 508 913 532